

# 「みんなの豊かさ」を求めた定額システムの家づくり

「もう通えないから寂しい」  
 思い描いたマイホームが完成してうれいはずの家族から、  
 そう言われる建築会社が東近江市にあります。  
 かつて、ビルダーでトップセールスマンだった中村光志さんが  
 本当の家づくりを志して  
 2013年に創業した「みんなの家」。  
 業界の常識をくつがえした経営手法と、  
 家づくりの魅力に迫ります。



ライアート株式会社 みんなの家  
 代表取締役 中村 光志さん  
 Nakamura Mitsushi



## 利益重視の業界姿勢に疑問を感じ建築会社のあるべき姿を求めて

企業が存続するために、営業活動とノルマは切り離せません。かつてビルダーに勤めていた中村さんは、毎月コンスタントにセールスを記録する一方、成績が上がらない社員に対して「どうして契約がとれないんだろう」と感じていました。

ところが、昇進して営業を統括する立場になると、成約件数は少なくても家づくりが好きな社員がいる、と気づいたのです。「住宅業界において営業が評価される基準は、とれたか、とれないか、でした。その評価軸に疑問を感じた上、私たちが得られるインセンティブや、昇進して得られる地位、名誉は、ほんの一瞬の小さな幸せにすぎない、と感じるようになったのです。幸せになるべきは、家を建てたお客様であるはずなの



ショールームでは、おもてなしスタッフが心地良い空間を演出する。ゲストは馴染みのカフェに訪れた感覚で、リラックスして打ち合わせできる



エスプレッソマシンも導入し、ラテアートなどカフェ顔負けのメニューを提供する

「みんなの家」は、地域に先駆けて定額制の家づくりを導入し、スタッフに一切の営業ノルマを設けていません。業界からすれば考えられない経営手法ですが、ノルマをなくすことでスタッフの助け合いが生まれ、全員でゲストをもてなし、家づくりに注力できるメリットがあります。「みんなの」という言葉には、家を建てる家族はもちろん、スタッフの思いも込められているのです。

## わかりやすさとおもてなしの心で創業以来10年間伸び続ける企業に

「みんなの家」をスタートしました。中村さんは2013年7月にライアート株式会社を設立。心から家づくりが好きなスタッフを集めて「みんなの家」をスタートしました。

「みんなの家」は、地域に先駆けて定額制の家づくりを導入し、スタッフに一切の営業ノルマを設けていません。業界からすれば考えられない経営手法ですが、ノルマをなくすことでスタッフの助け合いが生まれ、全員でゲストをもてなし、家づくりに注力できるメリットがあります。「みんなの」という言葉には、家を建てる家族はもちろん、スタッフの思いも込められているのです。

今年7月からは、コロナ禍で中止していた店舗内カフェを再開。街中のカフェと同等のメニューをゲストに提供しています。「幸せなお客様を一世帯でも多く、創業当初の思いは、10周年を迎えた今も変わっていません」と中村さんはほほ笑みます。

今年7月からは、コロナ禍で中止していた店舗内カフェを再開。街中のカフェと同等のメニューをゲストに提供しています。「幸せなお客様を一世帯でも多く、創業当初の思いは、10周年を迎えた今も変わっていません」と中村さんはほほ笑みます。